

La Gran Industria Capitalista y el Mercado Interno

Julio López Mas

EL CRECIMIENTO DE la actividad industrial urbana se percibe en primer lugar por su participación en el Producto Nacional Bruto (PNB). Los primeros datos de confianza nos señalan una participación del 13o/o del PNB para la industria en 1942, 21 años más tarde 17.6o/o. Es importante señalar que mientras la participación de la agricultura es descendente, la de la industria progresa. Lo mismo sucede en la distribución de la población económicamente activa. El auge de la industria es el reflejo de la ampliación del mercado interno pero a su vez favoreció la caída del valor de las exportaciones.

En general podemos señalar que el país entró en un proceso de industrialización capitalista caracterizado por un desarrollo rápido y continuo de la actividad industrial. Así, entre 1950 y 1965, la tasa de crecimiento industrial fue superior a la del crecimiento global.

Entre 1920 y 1960, encontramos 2 etapas bien delimitadas en el proceso de desarrollo económico. En la primera, el peso de las ramas básicamente productoras de bienes de consumo es casi abrumador; en la segunda, las ramas industriales de insumos y medios de producción en general se dinamizan.

(1) El presente texto es el capítulo II de la tesis *Capitalisme et Marche interne au Perou, 1920-1960*, presentada por Julio López al Doctorado de Tercer Ciclo en Historia Económica, París, 1978. Por razones editoriales hemos eliminado la mayor parte de los cuadros.

Cuadro 1**Estructura en porcentajes de la PEA y PNB
por sectores económicos (1940-1963)**

Sectores económicos	1940-42		1950		1961-63	
	PEA (1940)	PNB (1942)	PEA	PNB	PEA (1961)	PNB (1963)
Agricultura y pesca	62	32	58.9	23.0	52.8	20.1
Minería	2	12	2.2	4.5	2.2	6.3
Manufactura	15	13	13.0	13.6	13.5	17.6
Otros (1)	21	43	25.9	58.9	31.5	56.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(1) Incluye Construcción civil, comercio, servicios, etc.

FUENTE: Banco Central de Reserva: Renta Nacional del Perú (1942-58) y Cuentas Nacionales del Perú 1950-67.

Cuadro 2**Relación entre crecimiento global y
crecimiento industrial**

Períodos	Tasa de incremento global	Tasa de incremento industrial	Relación de la tasa de incremento industrial con la global
1950-55	5.3	7.8	1.47
1955-60	4.8	5.9	1.23
1960-65	5.7	8.0	1.40

FUENTE: Banco Industrial del Perú. Situación de la Industria manufacturera en 1965.

La primera etapa corresponde cronológicamente a los años 20 y 30. Los once principales grupos industriales agrupan unos 500 establecimientos, 18,666 trabajadores y un valor de la producción que alcanza 175'520,000 millones de soles. Estas cifras indican una tasa de crecimiento del 24o/o en la cantidad de establecimientos industriales respecto a 1918. Lo mismo sucede en el personal empleado, cuya tasa de crecimiento es de 47o/o así como el valor de los productos que aumenta en 40o/o.

Veamos la distribución del valor de la producción y de trabajadores empleados en cada una de las principales ramas industriales que presentamos en el Cuadro No. 3 para el período 1918-33.

En la rama alimentaria prevalece la elaboración de aceite y de manteca a partir de la pepita de algodón, la elaboración de harina y sus derivados (fideos, galletas, pan) y la fabricación de cacao y sus derivados (chocolates, caramelos, etc.). De estas 3 ramas, sólo el rubro de aceite de pepita de algodón progresó entre 1918 y 1933. Anotamos que la cantidad de establecimientos industriales casi no varía. (7o/o).

En la industria de bebidas, se preparaba cerveza, bebidas gaseosas, vinos y aguardientes de uva. Durante estos años, la producción permanece estancada y el único rubro que da señales de capitalización es la fabricación de cerveza.

La segunda rama industrial, por su importancia, era la textil. Aquí se distinguen las fábricas de hilados y de tejidos de algodón y de lana. En este período se nota una capitalización y una racionalización de la mano de obra, sobre todo en el sector algodonero. Si tomamos en cuenta el número de empresas y la concentración de la producción, llegamos a la conclusión que la rama textil era la más avanzada en este período.

Las ramas de alimentos y de textiles reunían cerca del 90o/o del valor de la producción y empleaban cerca del 80o/o del total de los trabajadores.

Entre los cambios de menor importancia, anotamos la aparición

Cuaño 3

**Distribución del valor de la producción
y de los trabajadores empleados en las
principales ramas industriales. 1918-1933.**

Rama industrial	Valor de la producción		Trabajadores	
	1918	1933	1918	1933
Productos alimenticios y bebidas	77.5	77.9	56.5	43.1
Textiles y sus productos	11.0	10.8	31.2	30.6
Productos forestales	2.6	0.8	—.	0.3
Papel y sus productos	—.	0.3	—.	0.5
Imprentas	—.	—.	—.	—.
Productos químicos	5.4	2.6	4.7	4.8
Cueros y sus manufacturas	3.1	3.1	6.0	5.7
Piedra, arcilla y productos de vidrio	—.	1.0	—.	1.5
Fierro, acero, metales no ferrosos	—.	0.8	—.	2.3
Factorías de ferrocarriles	—.	—.	—.	7.0
Diversos	0.4	2.6	1.6	4.2

FUENTE: Paz Soldán, J.: *La industria peruana*, 1936.

de algunos establecimientos industriales como la fábrica de cemento, la industria del papel y sus derivados, y algunas pequeñas fundiciones de metales no ferrosos.

El segundo estímulo dado a la industria comienza con los años del conflicto mundial de 1939. En estas circunstancias las perturbaciones en el aprovisionamiento de productos importados llevaron a la proliferación de capitales en la industria urbana. Pero este fenómeno de “sustitución de importaciones” adquiere intenso

desarrollo en la década de 1950, bajo los auspicios del capital extranjero.

La década del 40 vio crecer el valor de la producción en el sector industrial urbano.

Cuadro 4

Valor de la producción de la industria nacional - 1942-50

Años	Valor de la producción (total de ingresos brutos) en miles de soles	Indice 1944-100
1942	528,256	55
1943	780,540	82
1944	950,380	100
1945	1'330,650	140
1946	1'550,320	163
1947	1'847,488	194
1948(*)	2'366,166	249
1949 (*)	3'176,150	334
1950 (*)	3'834,529	403

(*) Datos preliminares del Banco Central de Reserva

FUENTE: Banco Central de Reserva: Renta Nacional del Perú, 1942-49

Este impulso de la producción industrial llevó a un desarrollo cualitativamente nuevo de la base industrial. Entre los hechos más importantes señalamos:

1. En la rama alimentaria aparecen nuevos tipos de producción. Lo más importante es la instalación de dos fábricas para productos lácteos. La fábrica Leche Gloria, filial de la Carnation Milk de Estados Unidos, se instala en Arequipa, en

1942. Inmediatamente en Chiclayo, se funda la empresa suiza Perulac, filial de la Nestlé. Esta última elaboraba también diferentes tipos de leche vitaminizada.

Además, la industria nacional incursiona en la conservación de alimentos. En Trujillo, la fábrica Líber se funda para el envase de frutas, legumbres, etc. Pero es la industria de conserva de pescado la que alcanza mayores éxitos; su presencia abarcaba los principales puertos del litoral.

2. Los hilados y tejidos de algodón y de lana trabajan al máximo de su capacidad instalada. En 1944 se forma la empresa Rayón Peruana y empieza en el país la elaboración de fibras textiles artificiales.
- 3.- El nivel de producción de calzado se multiplica, aprovechando el crecimiento del abastecimiento de cueros (en 1943 importan cueros). Los calzados eran fabricados para las principales regiones del país. Además, se hacía también calzado de caucho muy utilizado por el consumidor de la Sierra.
- 4.- Las fábricas de confección se modernizan lo que pone fin a la importación de este tipo de producto. Importantes empresas como la Fábrica de Confecciones Texoro, fundada en 1945, se desarrollan.
- 5.- Se comienza la fabricación de papel utilizando el bagazo de caña de azúcar como materia prima. La primera empresa fue la Paramonga. Ella abastecía de papel y cartones, lo que facilitaba la comercialización de diferentes productos (embalaje, cajas en general).
- 6.- La empresa norteamericana Good Year fabricaba llantas desde 1943, aprovechando el caucho de la región de la Selva. Las necesidades del Parque Automotor interno eran satisfechas de esta manera, permitiendo además la exportación.
- 7.- La fabricación de vidrio se acelera. Esto permite cubrir las necesidades de la rama industrial de bebidas y la farmacéutica. En 1943, comienza la fabricación de vidrios planos para las necesidades de la industria de la construcción.

- 8.- Nacimiento de la producción de loza y cerámica para uso doméstico y para la industria de la construcción.
- 9.- El aprovisionamiento de madera se hace realidad gracias a la apertura de relaciones económicas con la región de la Selva. La ruta Tingo María-Pucallpa, inaugurada en 1942 permite aprovechar las riquezas de la amazonía.
- 10.- Con la instalación de la fábrica Peruana Eternit en 1940, comienza la fabricación de planchas, tubos y artículos de fibro-cemento para las necesidades de la construcción civil.
- 11.- La empresa norteamericana Grace, en su fábrica de Paramonga, comienza la elaboración de soda cáustica, ácido clorhídrico y cloro en 1943. Es así que toma importancia la fabricación de productos químicos de base, que hasta ese momento se reducía al ácido sulfúrico para la actividad minero-metalúrgica.

Sobre la base del desarrollo industrial alcanzado en los años 50, la industria urbana tuvo una tasa de crecimiento del 7.30/o por año. Las ramas que más contribuyeron fueron la metal mecánica (16.90/o), la de minerales no metálicos (12.70/o), productos químicos (10.30/o) y la de bebidas (10.90/o). (Banco Central de Reserva, 1963).

En conclusión, el progreso de la actividad industrial peruana estuvo en pleno auge entre 1940-1960. Las tasas de crecimiento anuales sobrepasaron la tasa media del conjunto de sectores económicos. Con la aparición de nuevas ramas y nuevos productos, se observa una profundización de la división de trabajo. En la última década dos hechos son notables, por un lado, el crecimiento de las ramas productoras de medios de producción y, por otro, la caída de aquellas que antes gozaban de gran importancia.

CRECIMIENTO DE LA CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS FABRILES

A partir de los datos estadísticos disponibles podemos establecer que una característica del desarrollo industrial fue la difusión de grandes fábricas. Esto significa que la actividad industrial atrajo una cantidad cada vez mayor del capital social convertido en aprovisionamiento de medios de producción y compra de fuerza de trabajo.

Entre 1933 y 1936 el incremento industrial giró alrededor del pequeño y mediano capital. Al estudiar los datos proporcionados por la Sociedad Nacional de Industrias, elaborados a partir de la información de sus adherentes, podemos observar que el 96.40/o de los establecimientos industriales creados entre 1933 y 1936 tenían un capital social menor de 500,000 soles (Revista Industria Peruana, SNI, 1937).

Estas empresas reunían cerca del 550/o de las inversiones (formación de nuevas empresas) y pertenecían —sobre todo— a las ramas de alimentación, bebidas y textiles.

Las grandes inversiones de entonces representaban 3.60/o de los nuevos establecimientos y fluctuaban entre 500,000 y 1 millón de soles, y se efectuaron en sólo 3 empresas. En su conjunto, esta inversión alcanzaba 450/o de la inversión total de estos años. Dos empresas pertenecían a la rama textil (fabricación de telas y de seda artificial) y la tercera al sector químico alimentario (aceites y derivados). Luego, en la década del 40, la industria nacional fortalece sus raíces, favorecida por la limitación de las importaciones. De esta manera, la industria se hizo capaz de abastecer en forma importante el consumo interno. También es interesante señalar que una serie de factores internos favorecieron el aumento de la actividad industrial: las exoneraciones fiscales dictadas por el gobierno de Manuel Prado (1939-45), en 1940 a fin de promover el desarrollo industrial (Ley 9140), el desplazamiento de capitales de la actividad agropecuaria hacia la industria y la creciente urbanización del país, sobre todo de la capital. Ya hemos percibido que el desarrollo de estos años gira en torno a la

industria de la construcción civil, sector que induce al abastecimiento de nuevos productos (vidrio, mayólica, cerámica, cemento y derivados, etc.). Además, las empresas industriales instaladas aumentaron su producción y realizaron inversiones de capital fijo.

Basándonos en la información elaborada por la Cámara de Comercio de Lima, podemos ver que la coyuntura 1937-47 fue favorable para el desarrollo de la actividad industrial.

La creación de empresas en los sectores de la agricultura, la industria, la ganadería, las minas, la construcción, tuvo un auge sostenido entre 1940 y 1944. Tomando como año de referencia 1940, que refleja las incertidumbres pre bélicas, podemos apreciar que el índice pasa de 100 en 1940 a 231 en 1944. Los años 1945-47 manifiestan una cierta disminución (207 en 1945, 202 en 1946, 213 en 1947) pero mantiene una actividad que es el doble de la habida en los últimos años de la década del 30.

De otro lado, si consideramos el promedio de capital por empresa, podemos ver que la expansión es alcanzada con un bajo promedio por empresa, de 70,000 soles en 1940 a 380,000 soles en 1944. Los últimos años del período estudiado, indican una mayor capitalización en un número menor de empresas, es decir, que hay un fenómeno de concentración de capitales.

Podemos notar que la actividad industrial atrae una mayor inversión que la agricultura y la ganadería. Mientras que la tendencia es ascendente para el número de establecimientos industriales y a la inversión de estos para la agricultura y ganadería es de caída. En 10 años, la inversión en la agricultura, la ganadería y la industria fue de 126.4 millones de soles y 207.8 millones de soles respectivamente. (Ver Cuadro. Registro de nuevas sociedades inscritas 1937-1947).

Otro hecho importante es el dinamismo que muestra el sector de construcción. Después de un crecimiento moderado entre 1937 y 1944, el sector da un salto en los tres años siguientes. Con una inversión de 153 millones de soles en 1945-47 (45.8o/o de la

Cuadro No. 5

REGISTRO DE NUEVAS SOCIEDADES INSCRITAS: 1937-1947 II

(Nuevas Sociedades de Comercio Inscritas)

Años	Industrias		Agricultura y Ganadería		Minería		Inmuebles y Construcciones		Total	
	No.	Mill. S/.	No.	Mill. S/.	No.	Mill. S/.	No.	Mill. S/.	No.	Mill. S/.
1937-40	213	16.7	98	14.6	71	14.2	47	8.7	429	54.2
1941-44	399	87.1	198	49.8	66	60.9	104	57.5	767	255.3
1945-47	369	104.0	111	62	29	15.1	177	153	686	334.1
(En porcentajes)										
1937-40	49.6	30.8	22.9	26.9	16.5	26.2	11.0	16.1	100.0	100.0
1941-44	52.0	34.1	25.8	19.5	8.6	23.9	13.6	22.5	100.0	100.0
1945-47	53.8	31.1	16.2	18.6	4.2	4.5	25.8	45.8	100.0	100.0

FUENTE: Boletines de la Cámara de Comercio de Lima

inversión total), la construcción llega a sobrepasar la inversión industrial (en 1937-47: industria: 207 millones de soles, construcción: 219.3 millones de soles). La desproporción entre éstos tipos de inversión es la manifestación de un factor de distorsión en la economía puesto que, por un lado la industria de la construcción abre un mercado para otras industrias pero, de otro lado, visto el carácter especulativo de la oferta de bienes inmobiliarios, ésta culmina en inflación y crisis.

Para finalizar los años 1947 a 1960 marcan el aceleramiento del número de empresas y particularmente del tipo de fábricas mecanizadas. Con la difusión de la gran industria capitalista, el gran capital se impone sobre las pequeñas y medianas empresas que todavía utilizaban fuertemente el trabajo manual y una división interna del trabajo poco desarrollada. De su lado, el establecimiento de la gran industria mecanizada ampliará el volumen y la extensión geográfica del mercado interno.

Las estadísticas sobre la industria manufacturera hechas por el Banco Central de Reserva muestran que el período 1947-1960 ve una creciente capitalización del sector industrial urbano. (Ver Cuadro Entidades Industriales según el capital social 1947-1960).

Las pequeñas empresas (capital social hasta 50,000 soles) tendrán una participación reducida en el conjunto de la industria y, más aún, tendiendo a reducir su participación. Entre 1947-1960 su cantidad pasa de 1,741 a 2,306. Su posición de caída, en 1947, era el 61.50/o de las entidades industriales con 10.40/o del activo, en 1960 ellas representaban 34.30/o de las entidades y 1.30/o del activo.

Entre las empresas capitalistas las que representan una inversión mayor de 1 millón de soles, dominan el sector industrial. Su número pasa de 168 a 795 (del 50/o a 16.30/o del total de establecimientos) para 1947 y 1960 respectivamente. Más importante es el hecho que este puñado de empresas concentran más del 800/o de los activos industriales en 1960 (1947: 640/o de los activos, en 1960: 84.10/o).

Cuadro No. 6

ENTIDADES INDUSTRIALES SEGUN CAPITAL SOCIAL
1947 - 1960

Años	Capital hasta 10,000		Capital de 10,000 a S/. 50,000		Capital de 50,000 a S/. 100,000		Capital de 100,000 a S/. 1,000,000		Capital mayor de S/. 1,000,000		TOTAL
	Entidades	o/o	Entidades	o/o	Entidades	o/o	Entidades	o/o	Entidades	o/o	
1947	529	18.3	1,212	43.2	864	30.8	78	2.7	168	5.0	2,851
1948	334	12.8	1,188	45.6	852	32.7	101	3.8	190	5.1	2,665
1949	641	19.4	1,406	42.6	963	29.1	128	3.8	214	5.1	3,352
1951	655	18.7	1,449	41.4	1,063	30.3	152	4.3	251	5.3	3,570
1952	648	18.0	1,461	40.5	1,096	31.3	157	4.3	297	5.9	3,659
1953	657	17.3	1,447	38.1	1,178	31.0	184	4.8	331	8.8	3,797
1954	660	15.9	1,623	39.2	1,246	30.1	210	5.0	395	9.8	4,134
1960	588	12.0	1,718	35.2	1,596	32.7	183	3.8	795	16.3	4,880
	Total	o/o	Total	o/o	Total	o/o	Total	o/o	Total	o/o	
	Activo (miles)	o/o	Activo (miles)	o/o	Activo (miles)	o/o	Activo (miles)	o/o	Activo (miles)	o/o	
1943	11'762	0.6	163'679	9.8	318'300	19.1	107'666	6.5	1,062'384	64.0	1,663,791
1948	9'683	0.4	83'304	3.7	338'996	15.1	160'408	7.1	1,640'302	73.7	2,232,693
1949	12'898	0.4	93'169	3.2	412'724	14.2	190'825	6.5	2,190'480	75.7	2,900,096
1951	12'676	0.2	107'128	2.6	532'152	12.9	334'336	8.1	3,118'972	76.2	4,105,264
1952	11'972	0.2	108'416	1.9	583'848	10.7	533'738	9.8	4,181'714	77.4	5,419,688
1953	13'125	0.1	148'608	2.2	676'680	10.2	696'511	10.5	5'084,684	77.0	6,619,608
1954	27'675	0.3	178'168	2.2	804'865	10.0	673'924	8.4	6'298,328	79.1	7,982,960
1960	48'797	0.2	218'357	1.1	1,397'797	6.8	1,608'399	7.8	17,320,545	84.1	20,589,895

FUENTE: Banco Central de Reserva: Renta Nacional del Perú

Además de la concentración de capitales en las grandes unidades productivas, nos parece ver cómo estas inversiones se traducen en renovación tecnológica del sistema productivo interno. Según Marx, la gran industria se diferencia de la manufacturera por la sustitución del trabajo manual en favor de la actividad mecanizada. Son dos formas de la industria capitalista, siendo la gran industria una etapa superior pues ella permite un aumento sin precedente de la productividad y de la plusvalía producida por la fuerza de trabajo (El Capital, Tomo I)

A comienzos de los años 50, muchos establecimientos industriales con una relativa capitalización empleaban de manera intensa la división del trabajo, la cooperación, pero la dinámica reposaba sobre el obrero y su herramienta. Ejemplo característico de este sistema productivo eran los establecimientos de producción de bolsas de papel (Establecimiento Caritg S.A.), donde los obreros estaban encargados del doblado manual; también la fabricación de artículos de cristal y vidrio donde los obreros hacían al esmeril los dibujos de vasos y copas.

En un artículo periodístico de 1940 se ofrece una interesante descripción de las instalaciones de la fábrica Pedro P. Díaz de Arequipa, productora de cueros y sus derivados:

“Visitando la fábrica vimos cómo los toscos cueros, por obra de prolijos trabajos, llegan a convertirse en los finos guantes, (...) que luego usan no sólo las damas del Perú, sino las de algunos países vecinos hacia los que la importante fábrica arequipeña exporta sus excedentes”.

“En determinados compartimientos unas prodigiosas máquinas quitan el pelo de las pieles, las estiran y las laminan convenientemente. Después pasan a otra sección, que es la revisión y selección, labor que ejecuta con escrupulosidad un personal técnico bien adiestrado. En esa selección se destinan unas piezas para teñido y otras, de pequeños lobos marinos van a recibir el charolado, pasando después a los establecimientos de calzado”.

“Otras máquinas van preparando las pieles hasta que por fin, llegan a manos de los cortadores, hombres de gran destreza. Luego, se les aplica a la fabricación de artículos artísticos y primorosos”.

“Cuando terminábamos la visita al establecimiento del Sr. Díaz, llegamos al compartimiento de los altos donde está instalado un grupo de obreros de ambos sexos, todos con uniforme, que se dedican a un trabajo de cierta responsabilidad, es la confección de artículos artísticos. El Sr. Díaz nos presentó a los obreros. Y entonces presenciamos algo emocionante. Obedeciendo indicaciones de uno de los trabajadores, todo el personal, exhibiendo alegría y buen espíritu, entonó el “Himno de la Curtiembre y Charolería América”.

“ Coro:

La curtiembre “América” es grande
Su divisa es trabajo y virtud (bis)
Su misión es patriótica y humana
que dé triunfo industrial al Perú (bis)

Estrofas:

Trabajemos, muchachos unidos
En un solo ideal del honor
y a Arequipa, brindemos rendidos
nuestros brazos de trabajador
nuestras almas valientes formemos
en el recio y augusto crisol
que formó a nuestros padres un día
en la limpieza pureza del sol”.

(La Crónica a la ciudad de Arequipa en el IV Centenario de su fundación; en el periódico **La Crónica**, 12 de octubre de 1940).

Como podemos apreciar, la fábrica Pedro P. Díaz “América” muestra predominantemente los rasgos de la manufactura capitalista. En este establecimiento laboran más de 400 trabajadores, bajo la dirección de un técnico austríaco. Se establece una división de tareas que van de la preparación de cueros hasta su conversión en productos elaborados. Pero la presencia de trabajo manual y sobre todo de la especialización propia de artesanos sigue presente particularmente en la confección de productos.

No hay que creer tampoco que la producción de los objetos de lujo tales como guantes, carteras, bolsones, etc., ocupaban un rol secundario. Al contrario esta producción estaba en pleno auge ya que era exportada incluso a los países vecinos y mercados europeos. Es por ésto que el industrial arequipeño, en ese momento, estaba aumentando el número de sus obreros, las horas de trabajo y construyendo dos grandes anexos.

Observamos en la manufactura capitalista de Arequipa un ingrediente ideológico, heredado de los gremios o del espíritu corporativo, entre los obreros y el patrón. Mezclado con la exaltación patriótica, el sentido del regionalismo de bastante arraigo en la historia peruana.

Recién en el transcurso de los años 50, se extiende el sistema fabril de gran industria, fijándose de manera importante en la rama metal-mecánica. Un prototipo de ello era la fábrica "LuKac Hnos" que estaba a la cabeza de la construcción de máquinas como cepilladoras, piñones, poleas, mezcladoras de concreto. La fabricación de tubos de acero de todo diámetro por la "Ferrum Perú S.A., la Empresa Siderúrgica de Chimbote. O también los de barcos metálicos, que fueron desplazando a los fabricantes de barcos de madera cuyos astilleros fueron creados en décadas pasadas.

En general, podemos decir que los últimos años de la década del 40, y sobre todo, los años siguientes, se avanza en la difusión de los establecimientos industriales pertenecientes a la categoría de gran industria mecanizada y monopólica. La concentración de la producción y de capitales que muestra el sector industrial en 1960, es una prueba. Sin embargo, notamos que la articulación entre manufactura y gran industria está presente a inicios de la década del 50. La falta de investigaciones sobre las características del proceso productivo de los diferentes sectores industriales nos impide ir más lejos en las conclusiones.

LA CONCENTRACION INDUSTRIAL

El estudio de la concentración industrial nos permite poner en evidencia un factor característico de la dinámica capitalista: la tendencia inherente de la acumulación capitalista a la concentración de capitales y de la producción en un puñado de grandes fábricas. La predominancia de éstas se basa en el poder del capital y en el crecimiento de la productividad del trabajo para extraer una mayor cantidad de trabajo excedente o ganancia capitalista.

Hasta los años 40, el capital industrial en la economía peruana era extremadamente débil y se encontraba mayoritariamente en la actividad agro-industrial y en la industria minero - metalúrgica, mientras que el capital industrial urbano tenía su sede en un pequeño número de ciudades, sobre todo la zona Lima-Callao.

Como lo hemos visto antes, el capital industrial estaba presente en las ramas textil, de cerveza y harina. Existían igualmente empresas medianas en el calzado y la confección, la madera y la fabricación de muebles, la imprenta, las cortinambres, etc. En esta época, era difícil hablar de concentración capitalista propiamente dicha. Habían fábricas modernas, mecanizadas en algunas ciudades importantes pero la falta de vínculos entre los mercados y el bajo volumen de la producción eran superiores.

Hay 2 características: la creación de fábricas cuyo volumen de producción promedio era de alcance regional; y la desarticulación de los mercados. El caso de las cervecerías ilustra la primera situación. Al fin del siglo XIX, dos establecimientos fueron creados: la Backus Johnston en Lima y la Cía. Cervecera del Sur, en Arequipa. En la primera década de nuestro siglo fueron fundadas la Cía Nacional de Cerveza del Callao y la Fábrica EF Herold y Cía en Huancayo. Existían además varias pequeñas cervecerías en Cerro de Pasco, en Huaraz y en Trujillo.

La segmentación de la economía del país que ilustra la segunda situación, estaba favorecida por la infraestructura de caminos y del transporte en general en vigor desde el siglo XIX. Las grandes

líneas ferroviarias, la del centro y la del sur, habían sido destinadas para transporte de mercancías de exportación (lanas, minerales). En consecuencia, eran líneas de penetración que unían transversalmente el territorio nacional, es decir, los centros productores con los puertos de exportación.

Respecto a los caminos, recién en la década de 1930 fue construida la Carretera Panamericana que atravesaba longitudinalmente el país, y se avanza en integrar otros proyectos de integración de comunicaciones.

Careciendo de la base necesaria para la libre circulación de capitales, el capital industrial gozaba de una suerte de monopolio artificial, no asentada en la capacidad de producción, en la productividad y la innovación tecnológica. El caso de la industria del cemento es significativo. La Cía Peruana de Cementos Portland fue creada en 1916. Tenía una capacidad instalada superior a las cantidades demandadas en Lima y las regiones de la Sierra Central. Pero ella no podía extender su mercado a otras regiones del país pues los costos elevados de transporte hacían más económica la importación del cemento.

Otro ejemplo, para el hilado y tejido de lana las empresas instaladas en el centro (Huancayo, etc.) y al Sur (Cusco) aprovechaban de la falta de competencia para mantener una infraestructura productiva sumamente atrasada. Muchas de ellas, desde su instalación, a principios de siglo, no realizaron ninguna inversión importante.

Finalmente, remarcamos la formación de monopolios favorecidos por el aislamiento de los mercados. Aquí se incluyen los monopolios estatales, como en el caso del Estanco del Tabaco; así como los privilegios otorgados por el Estado, como en el caso de los Molinos de harina de trigo. En los dos casos, se impide la capitalización de las empresas industriales y agrícolas en la mayor parte de regiones del país.

En la década del 40, se favorece el crecimiento del capital industrial sobre todo en las ramas de bienes de consumo y algunos bienes intermedios. Este desplazamiento de capitales hacia las

actividades industriales urbanas favoreció el proceso de concentración capitalista.

Vamos a estudiar la concentración entre 1947 y 1954, basándonos en las estadísticas industriales que el Banco Central de Reserva consigna en sus análisis sobre la "Renta Nacional del Perú".

Agrupando las empresas según su capital social, total del activo y número de obreros, vemos que:

- 1.- Las pequeñas empresas (capital hasta 50,000 soles) y las empresas medianas (capital superior a 50,000 soles y menor de 1 millón de soles) aumenta en términos absolutos en el período estudiado. Efectivamente, el número de pequeñas empresas pasa de 529 y 1,212 a 660 y 1,623. Por su lado, las empresas medianas pasan de 864 y 78 a 1,246 y 210. Las grandes empresas, con un capital superior a 1 millón de soles, aumentan de 168 a 398.
2. Aunque existe un crecimiento generalizado en todos los tipos de empresas, la velocidad de crecimiento es diversa. Así, la participación de las pequeñas empresas tiende a bajar (61.50/o en 1947 y 55.10/o en 1954), mientras que la de las medianas y grandes empresas tiende a mejorar (medianas: 33.50/o a 35.10/o; grandes: de 5.00/o a 9.80/o. Además, remarcamos la importancia que adquiere el grupo de las grandes industrias capitalistas.
3. Esta tendencia a la concentración de capitales, que nos muestran los datos, se confirma si consideramos la concentración del activo y el número de obreros por categoría de empresa.

Las pequeñas empresas no realizan inversiones importantes, es por eso que su participación en el conjunto del capital invertido cae fuertemente (10.40/o en 1947, 2.50/o en 1954). Así mismo, su concentración de fuerza de trabajo desciende de 18.80/o a 11.70/o.

Las empresas medianas tienden a conservar sus posiciones. Notamos un ligero aumento del número de sociedades industriales, una disminución relativa del capital activo (14.30/o a 8.50/o) y del contingente de mano de obra (37.70/o a 33.40/o). Todos estos datos nos indican que el proceso de industrialización de los años 40 y de principios de la década del 50 reposa en el mediano capital.

La predominancia de la gran empresa, en materia de concentración de fuerza de trabajo, se produce a partir de 1952 cuando esta reúne 50.70/o de la fuerza de trabajo industrial. Sin embargo durante todo el período estudiado, hay un dominio de las grandes empresas en cuanto a la concentración del activo.

Podemos decir entonces, que una de las características del capital industrial urbano es la tendencia a la concentración. La capitalización del sector industrial abre la vía al predominio de la gran industria capitalista en la sociedad peruana.

Las cifras sobre las importaciones de máquinas, herramientas y repuestos, nos indican que el período que cubre 1940-1949 es una época de aprovisionamiento en medidas de producción para la industria. La industria recibe cantidades mayores que las destinadas a la agricultura, la industria minera y petrolera. En términos globales, la industria urbana absorbe alrededor del 270/o en 1943-44, y cerca del 450/o en 1948-49. (Anuario Estadístico del Perú, 1956-57).

La tasa de participación de la agricultura baja (de 560/o a 180/o en 1945-48), y es recién al final del período estudiado que vemos una subida: 340/o en 1949. Este crecimiento se debe de una parte a la compra de máquinas-herramientas agrícolas diversas (excluyendo las máquinas y aparatos de cultivo) y herramientas (lampas, picos, azadas); de otra parte, a la compra de máquinas para la industria lechera que se asentaba en Chiclayo y Arequipa.

La actividad minera y petrolera estuvieron estancadas entre 1945 y 1948 (29.60/o) e incluso, al final del período, retrocedieron (22.90/o). En la década, la gran industria capitalista

en la minería, tenía ya un nivel apreciable de capitalización y las empresas medianas como las auríferas no realizaron inversiones a causa de la estabilidad del mercado mundial.

En cuanto a la industria urbana, las ramas más favorecidas fueron: la textil (preparación de materiales textiles, telares, blanqueado y acabado de telas, máquinas para tejidos de punto y encajes), las máquinas para trabajar el acero, soportes, grúas. La imprenta, la industria de madera y de medios de transporte (sobre todo máquinas para la construcción de caminos) tuvieron un crecimiento remarcable.

La industria peruana era subsidiaria del progreso tecnológico de los países monopolistas. Por eso, las empresas industriales debían recurrir a la importación de medios de producción modernos.

Un testigo de la época nos indica que existía de parte de los industriales, poca predisposición para realizar este tipo de gastos:

“Nuestras industrias (...) se caracterizan, casi todas ellas por una falta de investigación y de desarrollo técnico. Nuestras industrias no emplean personal capacitado para el manejo de la costosa maquinaria; los empresarios, por un mal concepto de economía, confían el equipo a meros aprendices; ni cuentan con bien montados talleres de reparación ni con una indispensable cantidad de piezas de repuesto. Es notorio e innegable que la industria textil, la industria del calzado, en general, la industria de vidrios, etc. realizan poquísimas investigaciones” (Reinaga A.: **La fisonomía económica del Perú**. 1957).

Además, existían deficiencias en el funcionamiento normal y mantenimiento de los equipos productivos, como lo hemos visto.

La aplicación de innovaciones tecnológicas estaba en manos de las principales empresas extranjeras establecidas en el país. Así la Casa Grace incursionó en la fabricación de pinturas a base de sintéticos que innovaron fundamentalmente la técnica en vigor (pinturas de uso industrial, resistentes a los ácidos y a las emanaciones de las fábricas o resistentes a la acción corrosiva del agua de mar, para las embarcaciones navales).

La misma firma Grace, en su fábrica Paramonga de Lima, adoptó un nuevo proceso para la producción continua y acelerada de pulpa destinada a la transformación de bagazo de caña en papel. El bagazo provenía directamente de la molienda y era sometida a un proceso que duraba sólo 5 a 8 minutos en lugar de las varias horas requeridas antes.

La dependencia tecnológica constituía uno de los obstáculos de carácter estructural, impidiendo el libre desarrollo de las fuerzas productivas. Mientras que desde principios de siglo se habían fundado en el país la Escuela Nacional de Agricultura, así como la Escuela de Ingenieros de Minas, esta infraestructura no existía para la industria. La razón era la debilidad de la industria dentro del conjunto de los sectores económicos del país y la escasa gravitación de capitales alrededor de ella.

Si analizamos los éxitos científicos y técnicos obtenidos en los diferentes sectores económicos, tenemos que la agricultura de exportación, principalmente la de azúcar y algodón, se encuentra a la cabeza por haber logrado adaptar la técnica y la mecanización del cultivo y de los trabajos agrícolas, según el clima y las condiciones geológicas de las zonas; por haber logrado la aclimatación de la especie tangüis (algodón) resistente a las plagas que azotaron el centro del país en la década del 30.

En el caso de la industria urbana, se intenta sobre todo adaptaciones secundarias a las máquinas importadas o elaborar máquinas-herramientas simples. En ningún caso, se trata de máquinas que constituyeran el centro de un proceso de elaboración determinada. Las "invenciones" nacionales fueron:

- válvula-estranguladora de velocidad para camiones y automóviles.
- balanza para pesos múltiples que envasa y pesa bolsas de distintos artículos ahorrando brazos ya que una sola persona era suficiente para operarla.
- máquina portátil para fabricar fideos de cuatro tipos,
- lámpara gasificadora que facilitaba los trabajos de galvanoplastia.

Pasemos a la década del 50. El proceso de industrialización de estos años se caracterizó por una concentración importante. Para evaluar, este período contamos con la información más segura y completa, ya que en 1963 se efectuó el Primer Censo Económico de la Industria Manufacturera.

Según esta fuente, habían en 1963, 25,321 establecimientos industriales, empleando un personal de 201,751 personas y cuyo valor bruto total de la producción alcanzaba 33,675 millones de soles.

Lo que llama la atención primeramente, es la difusión numérica de establecimientos industriales con menos de 5 personas ocupadas. Este sector artesanal agrupa el 83.40/o del total de establecimientos, 18.30/o de la fuerza de trabajo industrial y apenas 2.10/o del valor bruto de la producción.

Podemos ahora agrupar los datos de empresas industriales, considerando como elemento diferenciador la cantidad de mano de obra por establecimiento. Según el CEPAL, en 1965, podía dividirse la industria latinoamericana en 4 categorías: el sector artesanal que empleaba 1 a 4 trabajadores, la pequeña industria con 5 a 19 trabajadores, la mediana con 20 a 100 trabajadores, y la gran industria con más de 100 trabajadores. Además del número de trabajadores, veremos el valor bruto de la producción por categoría industrial para acercarnos al criterio de productividad.

Volviendo a los datos del Censo Económico de 1963, observamos que:

- La pequeña industria reúne 2,734 establecimientos (10.80/o), 26,055 trabajadores y 706.5 millones de soles de VBP (5.80/o).
- La mediana industria agrupa a 1,138 establecimientos (4.50/o, 48,448 trabajadores (24.00/o) y 6,829 millones de soles (20.30/o).
- La gran industria reúne a 321 establecimientos (1.30/o), 90,427 trabajadores (44.80/o— y un VBP de 24,184.8 millones de soles (71.80/o).

La concentración de capitales tomará varios niveles en las diversas ramas industriales.

Nos ha parecido interesante resaltar la concentración de la producción en las empresas de 100 trabajadores y más. Si tomamos en consideración una débil concentración cuyo nivel es inferior a 30o/o del VBP, una concentración mediana que fluctúa entre 31o/o y 69o/o del VBP y finalmente, una concentración elevada con un VBP superior al 70o/o, podemos establecer el cuadro siguiente:

Cuadro No. 7

Valor bruto de la producción de las empresas de 100 y más trabajadores por rama industrial (o/o)

Rama industrial	VBP
25 Madera	10.02
29 Cuero	27.67
26 Muebles	29.43
37 Maquinaria eléctrica	43.64
28 Imprentas	45.01
31 Químicos	48.96
36 Maquinaria no eléctrica	49.80
35 Productos metálicos	55.69
24 Calzado	58.70
38 Transporte	61.43
23 Textiles	74.87
33 Minerales no-metálicos	75.48
20 Alimentación	76.18
21 Bebidas	81.18
32 Petróleo	83.24
30 Caucho	86.24
27 Papel	89.48
34 Metálicas básicas	99.39

FUENTE: Censo Económico de la Industria Manufacturera, 1963.

Es decir 3 ramas con una débil concentración, 7 con una concentración mediana y 8 ramas con una concentración propiamente dicha. Son precisamente las ramas industriales de concentración más elevada que reciben y se proveen en medios de producción modernos, importados. En 1955, las ramas de concentración elevada: alimentación, bebidas, textiles, papel, petróleo, caucho, cemento, metálica de base, recibieron 77.7o/o de la maquinaria importada. Las ramas de mediana y débil concentración recibieron respectivamente 17o/o y 4.2o/o, lo que explicaría su lento dinamismo y débil capitalización. (CEPAL, *El desarrollo industrial del Perú*, 1959).

La concentración de la industria urbana vía importación de máquinas modernas en la década del 50 tendrá fuertes repercusiones en el conjunto de la economía nacional. El eje de la economía capitalista se asentará en la industria urbana y la industria minera, mientras que la agricultura perderá importancia como lo hemos visto más arriba. La agricultura de exportación perdió mercados y las condiciones mismas del capitalismo internacional tendían a desequilibrar los términos de intercambio entre materias primas exportadas y medios de producción importados. Si, en los años 1948-49, la industria absorbía cerca del 45o/o del total de máquinas y de equipos importados, en 1960 ella consumía 74.5o/o. La agricultura perdió posiciones en 1950, con 10.3o/o, luego en 1960, con sólo 5.7o/o. (Banco Central de Reserva, 1963).

Hemos demostrado que el desarrollo industrial de la década de 1950 se basa en las grandes empresas capitalistas. Su predominancia en la economía nacional se hace sentir por un crecimiento más acelerado que el de la agricultura. Pero esta dinámica se ve frenada por la dependencia tecnológica pues el país no puede contar con una infraestructura material y científica necesaria. Las dificultades provienen también de la importancia numérica de los establecimientos artesanales que estaban bastante extendidos en todo el territorio nacional.

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA INDUSTRIA

La industrialización del país favoreció algunas zonas donde se concentraban las principales actividades económicas. El siglo XX ve insertarse la economía nacional como productora de materias primas agrícolas y mineras, localizadas geográficamente en las regiones costeras, en la sierra del centro y del sur. Por su parte la industria urbana echó raíces en las principales ciudades y centros poblacionales ligados directa o indirectamente a esa dinámica económica central.

Desde las últimas décadas del siglo XIX hasta 1920 aproximadamente, los primeros embriones de capital urbano aparecen incursionando en la industria alimentaria, la elaboración y procesamiento del aceite de pepita de algodón y de la harina de trigo, la fabricación de cerveza y de vinos, las curtiembres y sobre todo, en la industria textil del algodón y la lana de ovinos y auquénidos.

Estos establecimientos industriales y, principalmente, los de la gran industria capitalista se encuentran en las zonas cercanas a las fuentes de materia prima: aceite de pepita de algodón en Lima, Piura, Ica; molinos de harina en Lima, Arequipa, Cusco; cervecerías en Lima, Arequipa, Cusco, Huancayo, Cerro de Pasco, Trujillo; bodegas de vino en Lima, Ica, Moquegua; textiles de algodón en Lima, Ica, Arequipa y de lana en Lima, Cusco y Huancayo, etc.

En primer lugar, podemos indicar que existe una distribución más bien extendida de estos núcleos industriales, básicamente productores de bienes de consumo. Anotamos también que desde el principio hay una tendencia notoria a concentrar, en la zona de Lima-Callao, un centro industrial más bien armónico, aunque por su ubicación, se encuentra un poco alejado de algunas fuentes de materia prima, pero su tamaño, su importancia política y administrativa estatal compensa esta deficiencia y hacen del área capitalina un mercado lucrativo.

En segundo lugar, vemos que durante los siguientes 30 años, hasta 1950, los mercados y las conexiones entre las diferentes

regiones del país se extienden. En este sentido, la progresión de la red vial y la multiplicación de medios de transporte constituyeron un factor de primera importancia. En cuanto a las líneas ferroviarias, no eran más que un sistema sin conexión y favorable a los centros mineros y agrícolas de exportación.

Las carreteras recorrían todo el espacio nacional con articulaciones en dirección de la Sierra, vías de penetración y líneas longitudinales como la Panamericana que unía toda la región costera y la de la Sierra.

Durante estos años, la conformación de la red de comunicaciones terrestre y aéreo (hacia la Selva) cuyo punto de partida era la zona de la capital Lima-Callao, estimula el aumento de la concentración de la gran industria. Así, los establecimientos industriales de avanzada desde el punto de vista capitalista tendrán más claramente la vocación de proveer el mercado interno. Si antes era necesario recurrir al sistema de cabotaje, utilizando barcos para el transporte de mercancías entre los diferentes puertos del país, y de allí, dirigir los productos hacia los mercados del interior, desde ese momento la infraestructura vial permitirá la aceleración de la circulación de mercancías.

Este crecimiento del mercado interno benefició a las industrias más desarrolladas cuya producción podría ser adquirida por sectores sociales de bajos y medianos ingresos. En la década del 40, se estimaba posible distinguir tres capas en la población según un nivel de participación en el consumo de productos industriales urbanos. Una cantidad de 2.5 millones de personas vivían completamente al margen de las actividades económicas, monetarias y comerciales del país, agrupados en núcleos aislados y autosuficientes con una economía predominantemente natural. Un número considerablemente mayoritario (unos 3 ó 4 millones) eran consumidores de mercancías diversas, no producidas en su lugar de residencia, haciendo limitado todo consumo. Finalmente, cerca de 2 millones de personas consumían productos elaborados y representaban el núcleo más importante de demanda de las industrias peruanas (Di Angeli: **Ensayo sobre la industrialización del Perú**, Lima, 1943).

Estas cifras deben ser consideradas como aproximativas y sólo nos permiten hacernos una idea sobre el crecimiento continuo del segundo núcleo de personas y sus relaciones mercantiles. Las ramas industriales favorecidas por esta extensión del mercado fueron: la textil, calzado y confección, aguas gaseosas y algunos productos alimenticios.

Desde los años 50, la concentración industrial favoreció enormemente la centralización de la actividad industrial, casi predominante en la zona Lima-Callao. Según los datos del Ministerio de Fomento y Obras Públicas, la zona Lima-Callao tenía, en 1955, el 77.50/o de establecimientos industriales registrados, 65.70/o del personal ocupado y 56.50/o del valor bruto de la producción.

Dos censos nacionales realizados entre 1940 y 1961 evidencian el proceso de urbanización del país. En 1940, la población rural predominaba (650/o). En 1961, ésta había bajado al 530/o, mientras que la población urbana alcanzaba el 470/o.

Este crecimiento acelerado de la población urbana se debía de una parte, a los progresos sanitarios y medicales que bajaban las tasas de mortalidad, pero sobre todo, se debía a las migraciones internas del campo a la ciudad y especialmente, hacia las ciudades más importantes, situadas en las regiones que gozaban de un mayor desarrollo mercantil y capitalista.

El siguiente cuadro nos muestra el crecimiento demográfico de las 10 principales ciudades entre 1940 y 1961.

Esta concentración de la población en un pequeño número de ciudades hacía posible la expansión de ramas industriales que satisfacían las necesidades de consumo de estos sectores.

Con el aceleramiento de la industrialización del país, la desigualdad del desarrollo de los sectores económicos se acentúa. Los establecimientos de la gran industria capitalista de la capital eran capaces de aprovisionar, en gran parte, el mercado interno. Además, la cercanía o no de fuentes de materias primas se volvió un factor secundario.

Cuadro No. 8**Población de las 10 principales ciudades peruanas
1940 – 1961 (en miles)**

	1940	1961
Lima	541.1	1,553.2
Callao	82.3	213.5
Arequipa	76.9	135.4
Trujillo	37.0	100.1
Chimbote	4.2	60.0
Piura	27.9	72.1
Cusco	40.7	79.9
Huancayo	26.7	64.2
Iquitos	31.8	57.8
Chiclayo	31.5	89.0
TOTAL	900.1	2,425.2

FUENTE: Censos Nacionales de Población 1940 y 1961.

Las nuevas industrias como la industria química, el cemento, el papel, la metal-mecánica, dependían mucho más del aprovisionamiento de materias primas y medios de producción importados del extranjero y, en este sentido, la capital del país, les ofrecía una serie de facilidades de mercados, de fuentes de crédito e incluso de fuentes de energía eléctrica baratas.

Con el primer censo de la industria manufacturera de 1963, el retraso industrial del país salta a los ojos. Un poco más del tercio de los establecimientos industriales (34o/o) estaba situado en la zona Lima-Callao. El rasgo principal de la distribución era la concentración de establecimientos de carácter artesanal (de menos de 5 personas por establecimiento) en los 22 Departamentos restantes) (Ver cuadro número de establecimientos industriales en la República por Departamentos, 1963).

Cuadro No. 9

Número de establecimientos Industriales en la República
por Departamentos — Año 1963

	Número	o/o	Número	o/o	Número	o/o
TOTAL	25321	100.0	4195	100.0	21126	100.0
Amazonas	379	1.5	—	0.1	376	1.8
Ancash	1136	3.0	96	2.3	1040	4.9
Apurímac	272	1.1	15	0.4	257	1.2
Arequipa	1467	5.8	224	5.3	1243	5.9
Ayacucho	673	2.6	8	0.2	665	3.1
Cajamarca	1476	5.8	38	0.9	1438	6.8
Cusco	1388	5.5	93	2.2	1295	6.2
Huancavelica	201	0.8	6	0.1	195	0.9
Huánuco	511	2.0	34	0.8	477	2.3
Ica	741	2.9	141	3.4	600	2.8
Junín	1650	6.5	147	3.5	1503	7.1
La Libertad	1123	4.4	130	3.1	993	4.7
Lambayeque	1117	4.4	96	2.3	1021	4.8
Lima y Callao	8580	33.9	2813	67.0	5767	27.4
Loreto	484	1.9	118	2.9	366	1.7
Madre de Dios	20		1		19	0.1
Moquegua	122	0.5	9	0.2	113	0.5
Pasco	220	0.9	23	0.6	197	0.9
Piura	2572	10.2	81	1.9	2491	11.8
Puno	622	2.5	48	1.1	574	2.7
San Martín	199	0.8	25	0.6	174	0.8
Tacna	240	0.9	37	0.9	203	1.0
Tumbes	128	0.5	9	0.2	119	0.6

FUENTE: Censo Económico de la Industria Manufacturera, 1963

Si hacemos una comparación con los datos de 1955, el censo de 1963 nos revela que en la zona Lima-Callao, se encuentra 67.0% de los establecimientos, 70.10% de los trabajadores y 61.90% del Valor Bruto de la Producción (los establecimientos tomados en consideración son los que emplean más de 5 personas). Es decir, que la proporción de establecimientos es menor, pero el VBP generado es más grande, lo que confirma nuestra idea de la concentración de capitales y de la producción en la capital en detrimento de los departamentos restantes.

En 1963, las compras de máquinas y equipos para el conjunto de la industria urbana alcanzaban los 2.211.2 millones de soles. Sobre esta cifra el 76.90% eran de origen extranjero y 23.10% producidos por la industria nacional. (Censo económico de manufacturas, 1963).

Es interesante ver cómo se efectúa la repartición de compras de maquinaria y equipos según los diferentes departamentos. Para los medios de producción importados, nuevos, 9 departamentos suman 95.70% del total y la zona Lima-Callao reúne, ella sola el 66.0%. Para los medios de producción fabricados por la industria nacional (nuevos) sólo 7 departamentos reúnen el 98.50% del total, incluyendo Lima-Callao con el 58.60%.

O sea, el desarrollo capitalista del país en lo que se refiere a estímulo de la industria urbana, es extremadamente lento en su conquista progresiva del mercado interno. Casi todo el mercado de medios de producción se localiza en las zonas costeras. Los 9 departamentos que se aprovisionan del 95.70% de medios de producción importados nuevos (Ancash, Arequipa, Callao, Lima, Huánuco, Junín, Ica, Lambayeque y Moquegua), sólo 3 (Arequipa, Huánuco y Junín) pertenecen a la región de la Sierra. El consumo de estos últimos es reducido (11.30%).

Viendo el destino de las ventas de maquinaria y equipos de parte de la industria nacional, se constata que casi todos los departamentos son de regiones costeras (Ancash, Callao, Lima, Ica, Moquegua y Piura). Sólo Arequipa, recibe el 4.60%.

La situación es parecida en lo referente al consumo de materias primas según su origen en los diferentes departamentos. Catorce departamentos consumen una cantidad de materias primas inferior al promedio nacional (270/o); 3 departamentos (Lima, Callao y Arequipa) utilizan una cantidad de materias primas importadas superior a este promedio y por fin, 7 departamentos (Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Madre de Dios, San Martín y Tumbes) pertenecen a la Sierra Sur y a la Selva (excepto Tumbes, situada en la costa norte) no utilizan ninguna materia prima importada. Este último sector representa precisamente el sector agrícola más atrasado (relaciones serviles y pre-capitalistas importantes).

De manera general, analizando el movimiento de distribución regional de la industria, creemos haber demostrado que el avance del capital industrial en el país está basado en un pequeño número de zonas del país, y particularmente en la de Lima-Callao. Es en esta zona que están establecidas las ramas industriales productoras de medios de producción. La concentración capitalista de ramas tradicionales ha permitido cubrir no sólo las necesidades de la capital sino también de proveer los mercados regionales en unificación, sin constituir aún un mercado nacional mayormente integrado. De otro lado, el estancamiento de la industria de gran parte de los departamentos lleva a la predominancia de los pequeños establecimientos artesanales que en su mayoría son excluidos del mercado de medios de producción y materias primas necesarias a los procesos productivos de alta productividad.

INDUSTRIALIZACION Y MERCADO NACIONAL DE MATERIAS PRIMAS

El impulso dado al desarrollo industrial realizado durante la década del 40, se basó fundamentalmente sobre una mejor explotación de los recursos naturales del país.

Las ramas industriales más importantes como la textil, calzado, etc, consumían alta proporción (entre 70 y 900/o) de materias primas nacionales. Esto fue posible por el desarrollo capitalista de la actividad agropecuaria de exportación de algodón, lanas y cueros.

En el caso de las ramas industriales de medios de producción, la integración nacional es reducida. Tres sub-ramas (papel, pinturas, vidrio) muestran que el consumo de materias primas importadas fluctúa entre 60 y 70o/o. La extrema debilidad de la industria química de base es la causa de la dependencia de estas ramas con relación al mercado internacional.

En general, la característica central de las industrias en el mercado nacional de materias primas, durante la década 1940, es su rol subsidiario de los sectores más dinámicos, representados por la actividad de exportación tanto agropecuaria como minera.

Sólo hay dos casos a través de los cuales la actividad industrial pudo promover una división social del trabajo creando un nuevo producto o materia apta a la elaboración: en la industria del papel, el uso del bagazo de caña como materia prima de base para la elaboración de papel y productos derivados; y en la fabricación de tejidos artificiales, la introducción de la fibra rayón (1947).

Si consideramos el movimiento general de las 8 ramas productivas de la industria urbana entre 1940 y 1949, podemos observar una tendencia favorable a la integración al mercado nacional de materias primas pues éstas utilizaban, en 1940, 65o/o de materias primas nacionales y 35o/o de materias primas importadas; y en 1949 78o/o nacionales y 22o/o importadas (Ver cuadro Materias primas nacionales y extranjeras empleadas en algunas industrias peruanas, 1940-1949).

Las cifras de las estadísticas que dan una clara ventaja a la industria nacional, deben ser complementadas por algunas precisiones históricas para evitar falsificar la realidad. Por ejemplo, la industria de aguas gaseosas, muy expandida en todo el territorio nacional comienza un proceso de concentración que implica por su parte la instalación de grandes establecimientos industriales que funcionan bajo licencia de productos extranjeros como Coca Cola, etc. y la lleva a un aumento del uso de materias primas importadas, 54o/o en 1949, cuando sólo había sido de 24o/o en 1940.

Otro caso es el de la industria textil. Su tasa de utilización de materias primas nacionales aumenta, pero ésto se debió

Cuadro No. 10

Materias primas nacionales y extranjeras empleadas en algunas industrias peruanas
1940 -- 1949 (Millones de soles)

	1940		1945		1949					
	Nac. o/o	Imp. o/o	Nac. o/o	Imp. o/o	Nac. o/o	Imp. o/o				
21 Aguas gaseosas	76	24	47	53	46	54				
Cerveza	0.4	84	10	90	26	74				
23 Hilanderías	76	24	91	9	83	17				
Tejidos de algodón	8.6	36	91	9	93	7				
Tejidos de lana	5.2	21	87	13	89	11				
Tejidos de punto		55	80	20	86	14				
Tejidos de seda artificial	0.4	89	18	82	87	13				
Pasamanerías	0.1	67	57	43						
Sombreros de lana			68	32						
24 Calzado	2.6	13	93	7	96	4				
25 Aserraderos			25	75						
27 Papel y cartón			32	68						
29 Curtiembres	70	30	61	39	66	34				
31 Pinturas			14	86	17	83				
33 Vidrio	32	68	33	67	34	66				
TOTAL	17.3	65	92.3	63	53.4	37	346.8	78	99.6	22

FUENTE: Anuario Estadístico del Perú, 1944-45 y 1946-48.

Estadística Industrial 1949: Ministerio de Fomento y Obras Públicas

precisamente a la imposibilidad de importar algunos medios de producción. Esto ocasiona una sobreutilización de la capacidad instalada y de los medios de producción obsoletos que disponía esta industria. En este caso, el aumento de la proporción de materias primas nacionales que dan las estadísticas no corresponde a una sustitución de materias primas por una producción nacional similar.

En general, la década de 1940 presenta entonces un movimiento favorable a la integración nacional, pero la no creación de nuevas ramas productivas en la agricultura y en la industria de base sobre todo química, nos hace pensar en una profundización de los elementos actuantes en la estructura productiva, y no hay razones para pensar en un salto cualitativo en la dinámica de la reproducción ampliada de la industria nacional.

La industrialización del país durante la década siguiente cambiará de eje. El paso de las ramas "tradicionales" (textil, alimentación, bebidas, minas) hacia las ramas de medios de producción como la mecánica de transformación y los factores de producción tales como el caucho, química, etc., se hará por el aprovisionamiento en materias primas e insumos importados.

Y no podía ser de otro modo, pues el país no disponía de una infraestructura productiva y científica necesaria para progresar, contando sólo con sus propios recursos. En general, su provisión de bienes importados varía de 14o/o en 1955 a 28o/o en 1963 (Ver cuadro Valor de las materias primas y producción intermedia consumidas por la industria manufacturera).

En la industria alimenticia, hay una mejoría en la utilización de materias primas nacionales debida a la industria de harina de pescado que tuvo un gran auge durante la década 1950. La harina de anchoveta servía de alimento balanceado para animales, y de abono. Encontró una buena acogida en el mercado internacional. La producción era exportada en su mayoría.

CUADRO 11

VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS Y PRODUCCION INTERMEDIA
 CONSUMIDOS POR LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. SEGUN
 PROCEDENCIA. POR RAMA DE ACTIVIDAD. 1955-1963.
 (Valores en millones de soles)

	Nac.	o/o	Imp.	o/o	Nac.	o/o	Imp.	o/o
20 - Ind. alimenticia	3524	83.1	713	16.9	3937	78.7	1066	21.3
21 - Ind. de bebida	191	77.3	56	22.7	241	61.6	150	38.4
22 - Ind. del tabaco	18	72.0	7	28.0	22	71.0	9	29.0
23 - Fab. de textiles	870	90.0	94	10.0	979	69.0	446	31.0
24 - Calzado y confección	638	88.0	84	12.0	477	79.0	129	21.0
25 - Ind. de la madera	113	82.0	25	18.0	82	64.0	47	36.0
26 - Fab. de muebles	81	75.0	27	25.0	83	63.0	48	37.0
27 - Ind. del papel	78	5.0	26	25.0	216	67.0	108	33.0
28 - Imprentas	62	53.0	69	47.0	82	29.0	225	73.0
29 - Ind. del cuero	151	83.0	31	17.0	128	70.0	56	30.0
30 - Ind. del caucho	57	38.0	9	12.0	91	56.0	115	44.0
31 - Ind. químicas	204	60.0	134	40.0	322	58.0	440	42.0
32 - Derivados petróleo	332	96.0	32	4.0	1068	87.0	160	3.0
33 - Prod. no metálicos	169	90.0	18	10.0	241	77.0	71	23.0
34 - Ind. metálicas básicas	1121	98.0	26	2.0	1905	97.0	53	3.0
35 - Ind. mecánicas	188	55.0	154	45.0	374	34.0	722	66.0
39 - Otras industrias	746	99.0	8	1.0	64	39.0	100	61.0
TOTAL	9053	86.0	1513	14.0	10312	72.0	3945	28.0

FUENTE: Ministerio de Fomento y Obras Públicas, 1955
 Censo Económico de la Industria Manufacturera, 1963

En otras ramas tradicionales, la importación de materias primas acompaña el proceso de modernización tecnológica. Además del sector bebidas y de curtiembres, hacemos sobresalir el caso de la rama textil. Después de varios años de estancamiento, la progresión hacia el proceso de tecnificación se manifiesta en la adquisición de husos y telares, principalmente en los sectores de algodón y fibras textiles artificiales.

Como lo hemos remarcado más arriba, la década de 1950 presenta una diversificación de ramas productivas de la industria urbana. Lo más notable es el impulso que tomaron las ramas metal mecánica y química de base. La metal mecánica suministraba una serie de máquinas que requería el "boom" pesquero y la elaboración de harinas de pescado (hornos y quemadores, embarcaciones pesqueras, ensamblaje de motores, etc.). La industria química de base dejó de estar asociada solamente a las necesidades de la industria minera y metalúrgica y comienza la elaboración de una serie de ácidos y compuestos necesarios a la industria de papel, textil, metal-mecánica, etc.

Como característica central de la industrialización de los años 50 y 60, retenemos la tendencia al uso de materias primas extranjeras ligadas a la introducción de procesos productivos nuevos, tecnológicamente más avanzados.

El hecho de hacer girar gran parte de los procesos productivos en torno a la importación, producirá una restricción de la utilización de materias primas nacionales, lo que alejará también las posibilidades de aprovechar inmensos recursos naturales. Así, la localización de centros industriales, se aleja en general de las zonas agrícolas y de las fuentes de materias primas para ubicarse en los centros urbanos que concentran los sectores de población con medianos y altos niveles de ingresos y por lo tanto de consumo.

Comparando la integración de la industria en el mercado de materias primas entre 1940-1960, vemos que la proporción de materias primas de origen nacional es importante pero la tendencia de desarrollo, es decir, de acumulación capitalista contará cada vez más con la importación de materias primas e insumos extranjeros.

Desde este punto de vista, la actividad agropecuaria ahondará su desvinculación de la industrialización. Ejemplo, la crisis de la ganadería vacuna obligará a recurrir a un cierto nivel de importación de cueros. Por su parte, la producción de alimentos de origen agrícola continuará perdiendo capacidad de aprovisionar las necesidades de consumo de los diferentes sectores sociales.

LA PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA EN EL APROVISIONAMIENTO INTERNO

En esta parte vamos a analizar el ritmo de crecimiento de la industria que satisface las necesidades del mercado interno. En efecto, no es suficiente probar que la industria suministra, de manera creciente, al mercado, tanto de bienes de consumo final como bienes de consumo productivo. Hay que mostrar cuál es la rapidez del crecimiento de la demanda total. Esta demanda tiene un componente interno, el que nosotros estudiamos, y otro externo constituido por las importaciones.

El desarrollo de la estadística, construida sobre bases más o menos científicas, es en el país muy reciente, es por ésto que con las cifras que datan de antes de la década de 1950 es casi imposible construir series estadísticas de carácter histórico, más aún, cuando se trata de hacer investigaciones sobre la producción de la industria urbana.

Otro obstáculo es que el aprovisionamiento interno, en el sentido estricto de la palabra, no puede ser considerado como la suma del valor de la producción de la llamada industria registrada, que por diferentes motivos, la mayoría de carácter fiscal, era censado por las autoridades estatales, y de la cantidad de mercancías industriales de origen extranjero. Queda al margen de esta evolución la pequeña producción mercantil, muy extendida en todo el país y que se concentraba en las ramas productoras de bienes de consumo necesario.

Una vez emitidas estas reservas, abordamos el estudio de la dinámica de la industria en el aprovisionamiento interno. Una

primera idea, muy general, nos indicará que algunos embriones de la gran industria capitalista se formó a fines del siglo pasado. En esta medida, una gran parte de las necesidades de productos industriales fueron al principio, importados sobre todo de Europa (Francia, Inglaterra) y destinadas a los sectores sociales asentados en las principales ciudades. Es decir, que el aprovisionamiento vía importaciones del siglo XIX fueron de reducido alcance si se tiene en cuenta la magnitud de la población peruana en su conjunto y en particular la importancia de la población rural.

Luego, en la primera mitad del siglo XX, los capitales se asientan en las ramas industriales de bienes de consumo, tendiendo a concentrarse en las grandes ciudades y particularmente en Lima-Callao. Es a partir de estos puntos que se emprende la conquista progresiva pero incompleta del mercado interno.

En este sentido, la industria peruana alcanza un avance durante los años 50. Para 1948, la disponibilidad de mercancías industriales (oferta virtual total) estaba satisfecha en 76.60/o gracias a la producción interna y en 23.40/o por las importaciones de productos similares. Más tarde, en 1955, la parte producida internamente se reduce al 72.60/o mientras que las importaciones aumentan, alcanzando el 27.40/o. Fueron años de capitalización y concentración industrial. Para finalizar, en 1960, la producción interna cubría 82o/o y la importación el 18o/o. La tendencia general fue hacia una mayor integración de los mercados regionales, con un neto crecimiento absoluto.

Durante los años 1948-55 la industria pierde su dinamismo al terminar la protección interna derivada de la Segunda Guerra Mundial y la política comercial impulsada por el gobierno de Manuel A. Odría (1940-56). A pesar de una pérdida de posiciones de la industria, cuya tasa de participación en el aprovisionamiento interno pasa del 76.60/o (producción menos exportaciones), algunas ramas mantienen e incluso acrecientan su participación. En 8 años, 8 ramas industriales ganan posiciones relativas (metálicas de base: 12.50/o; calzado y confección: 6.60/o; mecánica de transformación: 3.70/o; madera: 2.70/o; tabaco: 2.40/o; caucho: 2.20/o; química: 1.90/o; muebles y accesorios: 1.30/o). De otro lado, 9 ramas industriales pierden peso relativo (papel: -15.80/o;

petróleo: -9.50/o; diversas: -8.70/o; textiles: -4.80/o; cemento: -4.50/o; bebidas: -3.40/o; alimentos: 1.60/o; imprentas: 10/o) (Calculado en base a información de CEPAL: **El desarrollo Industrial del Perú**).

Luego entre 1955-60, la tendencia hacia el abastecimiento interno se confirma y, en esta medida, la participación de las importaciones de bienes de consumo final disminuyó considerablemente. Todas las ramas industriales, a la excepción de la mecánica de transformación y la química, ofrecen cantidades considerables de productos.

En 1960, el aporte de la producción nacional a la demanda interna se eleva a 81.60/o. Si comparamos esta cifra con la de los países latinoamericanos, remarcamos que el Perú tiene una tasa de participación al aporte interno inferior al promedio latinoamericano (86.20/o). Encontramos que el Perú se sitúa entre los países cuyo nivel de participación es mediano y fluctúa entre 820/o y 840/o. Sólo 2 países, Argentina y Brasil, presentan cifras elevadas: 930/o en Argentina y 910/o en Brasil (Naciones Unidas: **El proceso de industrialización de América Latina. 1965**).

Si se considera la disponibilidad de productos manufacturados por habitante, el Perú alcanza 177 dólares. Esta cantidad está muy por debajo del promedio del continente latinoamericano (272 dólares) y ocupa el 5to. lugar entre los países de su nivel. Sólo Argentina, Chile, Uruguay y Venezuela presentaban cifras elevadas.

Al hacer la comparación de tendencias de desarrollo de la industria y del mercado interior en el cuadro de los países latinoamericanos, obtenemos un punto de vista crítico sobre el proceso de industrialización del país. Por ejemplo, si tomamos en cuenta la composición de las importaciones según su destino, remarcamos que el Perú tiene un rol modesto. En 1960, América Latina importó mercancía manufacturada por un monto de 7,142 millones de dólares, del cual el 820/o correspondía a bienes de consumo productivo (300/o para los productos intermediarios y 520/o de bienes finales de capital) y 180/o a bienes de consumo final. Las cifras del Perú van a la saga: 770/o del consumo productivo y 230/o de bienes de consumo individual. A pesar de

todos los esfuerzos realizados, el país debía recurrir todavía a importantes importaciones de bienes de consumo individuales y que podrían haber sido proporcionados por la producción interna.

Otro límite a la industrialización en el contexto latinoamericano es su dependencia de las importaciones sobre todo de medios de producción. Las ramas industriales que se forman en cada país se consagran, en su mayoría, a la producción de bienes de consumo individual y las ramas de medios de producción se vuelven, de preferencia, hacia la producción de bienes intermedios o maquinaria simple. El resultado es una falta de proporcionalidad entre estas dos subdivisiones de la estructura industrial nacional. Las ramas de elaboración de bienes de producción siguen en atraso y ésto quita dinamismo a la acumulación interna y por ende al predominio del capitalismo en la formación social.

Durante la década de 1960, ya se sintió que la industrialización latinoamericana perdía fuerza pues ella dependía, en lo principal, del tamaño y de la composición de la demanda solvente (sobre todo el de la población urbana). Otro hubiera sido el caso, si las ramas de la industria productoras de medios de producción, en particular las máquinas y equipos, desempeñaran un rol de importancia en la reproducción social ampliada. En este caso, la ampliación del mercado interno se obtendría a través de una profundización de la división del trabajo, creando nuevas ramas industriales tanto en el sector productor de medios de producción como en el sub-sector productor de medios de consumo, sirviendo como mercado el uno para el otro.

En América Latina, el desarrollo industrial se hizo de tal manera que dió un rol secundario al sector de medios de producción. Argentina, Brasil y México, que comenzaron a crear una base industrial durante las primeras décadas de nuestro siglo, no escaparon a ésto. Se podría decir que el aprovisionamiento externo no es un simple complemento de la estructura interna sino más bien un factor condicionante y deformante. Formar diferentes ramas industriales partiendo de las necesidades de los grupos urbanos de más altos ingresos significa estar atenazado por la estructura de distribución del ingreso que refleja las desigualdades

y las marginalidades de la estructura de clases sociales.

El caso de la distribución del ingreso en el Perú nos ayuda a comprender el razonamiento expuesto. Sobre la base de las cifras del Censo de Población de 1961, el Instituto de Planificación estableció las profundas diferencias en materia de distribución del ingreso: 1.90/o de personas (patrones, terratenientes) perciben 42.20/o del Ingreso Nacional, en contraste, 35.50/o de obreros eventuales y trabajadores familiares no remunerados recibían el 7.10/o.

Esta distribución del ingreso nacional pone en evidencia la estructura de la demanda solvente. En efecto, las necesidades de consumo varían según los diferentes sectores sociales. Por ejemplo, Rodrigo Montoya estudiando los flujos comerciales entre Lima y Puquio (Ayacucho) muestra que, de 1900 a 1940 había una gran proporción de bienes de consumo suntuario y que estaban destinados al consumo de la clase dominante (la gran mayoría de mercancías industriales importadas eran coñac francés, vajilla y platería de Europa, muebles finos, etc.) La producción de la industria nacional todavía era en esta época, inaccesible al campesino servil y a los peones agrícolas.

La distribución del ingreso nacional también influía en la localización de las actividades económicas más dinámicas, situándose éstas en las regiones mejor conectadas con el exterior y donde había recursos agrícolas y mineros de exportación. Es por eso que no sólo hay diferencias en los ingresos entre clases sociales, sino también entre zonas. El ingreso medio urbano, en 1961, era tres veces superior al rural y ésto a pesar que el 570/o de la fuerza de trabajo vivía en el campo. Para la región costera, el ingreso de Lima era 2 veces superior al promedio costero, aunque Lima sola retenía el 470/o de la fuerza de trabajo establecida en la Costa. Finalmente, el ingreso medio de la región de la Sierra era la mitad del de la Costa, y al interior de dicha región, los departamentos de la mancha india donde la agricultura pre-capitalista era claramente dominante (Apurímac, Ayacucho, Cusco, Huancavelica y Puno), tenían un ingreso tres veces inferior al de Lima.

Cuadro No. 12

Indicadores de las diferencias del Ingreso Personal en 1961

Región	Ingreso anual * promedio (miles de soles)	Indice	Fuerza de trabajo (miles)
Todo Perú	11.6	100	3,034
Rural	7.3	63	1,735
Urbano	19.5	168	1,299
Costa (excluyendo Lima)	12.4	107	707
Sierra	6.6	57	1,492
Selva	7.8	67	246
Lima	23.3	201	619
Mancha india	7.4	64	750

* Excluidos los beneficios de las empresas.

FUENTE: WEBB, R.: *Public policy and regional incomes in Peru, 1975.*

La fuerte concentración del ingreso, y su distribución geográfica sobre todo en la región de la costa y más particularmente en la capital, hicieron que las ramas industriales continuaran asentándose con los esquemas de localización y de composición de productos ya indicados. Hemos visto que durante la década de 1950 el desarrollo industrial de Lima-Callao fue suficiente para cubrir las necesidades del consumo interno de los grupos integrados a la circulación del mercado capitalista.

Cuanto más progresaba la industrialización, más abismal se hacía la distribución regional de las industrias. Entre 1950 y 1966, mientras que la tasa anual de crecimiento del ingreso progresa de 2.80/o en las zonas urbanas, las zonas rurales sólo alcanzaban el 1.30/o y la región de la Sierra el 0.70/o. El hecho de reducir así la capacidad de adquisición monetaria de importantes contingentes de trabajadores y sus familias, eran un obstáculo a la industrialización

Cuadro No. 13**Ingreso per capita real. 1950--1966**

	Tasa anual de crecimiento del ingreso
Urbano (a)	2.80/o
Sector moderno	4.10/o
Sector tradicional	2.00/o
Rural	1.30/o
Costa	3.00/o
Sierra y Selva	0.70/o

(a) El sector urbano moderno estimado incluye un pequeño número de fuerza de trabajo rural en los establecimientos azucareros, minas y servicios gubernamentales.

FUENTE: WEBB, R.: Public policy and regional incomes in Peru. 1975

En conclusión, una evaluación de la participación de la industria en el mercado interno nos pone en evidencia una tasa elevada (820/o) en 1960, pero esta tasa corresponde a un nivel medio latinoamericano. La industrialización no logra alcanzar los mejores niveles obtenidos por países como Brasil y Argentina. Lo que hizo perder dinamismo al desarrollo industrial latinoamericano y sobre todo al Perú, es la particular estructuración de las ramas industriales que favorece la industria de bienes de consumo ligada a la estructura de demanda solvente y a la distribución del ingreso individual, y que deja de lado el sector de medios de producción, no pudiendo cumplir un rol motor en la profundización del mercado interno y en el desarrollo capitalista del conjunto de la sociedad. La situación de semi-colonialidad de la economía peruana explica en lo fundamental los obstáculos al proceso de industrialización.

CONCLUSION GENERAL

Hemos visto que desde los años 30 en adelante hay un proceso de desarrollo industrial, siendo claro que este movimiento recién se acelera a fines de los años 50. Las características centrales de esta industrialización del país son: el debilitamiento progresivo de la base nacional agrícola en la medida que los modernos métodos productivos exigen continuamente el aprovisionamiento en materias e insumos de origen extranjero; el asentamiento de una gran industria capitalista en la capital con capacidad para proveer los mercados regionales unificados gracias a la red caminera, de carreteras principalmente; a nivel de provincias continua subsistiendo el artesanado y la pequeña explotación artesanal; por fin, las ramas productoras de medios de producción aceleran su importancia, tienen tasas de crecimiento más dinámicas pero sin lograr constituirse como el sector que impulsa el desarrollo capitalista del país.

La imagen que tenemos hasta los años 50, es la de un mercado nacional todavía en formación, no consolidado. Pensamos que una de las causas es el débil desarrollo capitalista del agro, hemos visto cómo los sectores más avanzados desde el punto de vista capitalista se articulan sin mayores contradicciones con el atraso pre-capitalista y semi-feudal, y en ese sentido la ampliación de la diferenciación campesina y el rompimiento de la economía natural de los campesinos es demasiado lenta.

Otro problema es la conquista limitada de la gran industria sobre el mercado interno. La industria prefiere el monopolio fácil antes que la competencia y el desarrollo de la productividad del trabajo. La industria prefiere el abastecimiento de las necesidades limitadas de las capas urbanas antes que ir hacia las zonas mayormente agrícolas con fuerte presencia campesina.

En este sentido, la hegemonía del capital industrial y la unificación del mercado interno pasa en el Perú, a través del desarrollo no-intensivo del mercado. La centralización geográfica

de la gran industria urbana en unas pocas grandes ciudades y básicamente en la zona de Lima-Callao influye en el estancamiento de las fuerzas productivas del resto del país.